

<http://www.sawai.co.jp>

4555 沢井製薬

澤井 光郎 (サワイ ミツオ)

沢井製薬株式会社 代表取締役社長

保険薬局向けの売上増により、通期は増収増益を予想

◆2009 年 3 月期第 2 四半期決算概要

当上半期は前年同期比で増収増益を達成できた。8 月 8 日に発表した予想数値との比較では、売上が若干の未達に終わったが、利益は予想数字を上回ることができた。大手卸の決算が下方修正されたのを見てもお分かりのとおり、市場での競争は激化しており、原価率悪化の一要因になったが、販売管理費の抑制等でこれを吸収し、利益増につなげることができた。売上高は 213 億 67 百万円となり、前年同期比で 33 億 30 百万円(18.5%増)の増加、営業利益は同 2 億 20 百万円増の 18 億円、経常利益は同 4 億 67 百万円増の 17 億 27 百万円、四半期純利益は同 3 億 92 百万円増の 9 億 20 百万円となった。販路別の販売実績については、33 億円の売上増加のうち、卸ルートでは 20 億 27 百万円(32.0%増)と高い伸びを示した。販売会社ルートも 9 億 72 百万円(9.6%増)の伸びを示したが、卸ルートの伸びが圧倒的であった。当社は、4 月の制度改革に向けて卸との連携強化を図っており、これが今回の 32%増に結び付いたと考えている。医療機関別の採用実績では、保険薬局の得意先が前期に 4 万 2,000 軒あったが、今期は 4 万 3,000 軒となり、新規取引軒数としてはそれほど高い伸びではなかった。しかし、既存取引先 1 軒当たりの取引高が増加したことにより、取引金額では前年同期比で 48.1%増という高い伸びを示し、増収のかなりの部分をこの保険薬局向けの売上増が占めた。当社は、DPC 対象病院の開拓にも取り組んでいる。既に DPC 導入済みの 360 病院では今回それほど大きな伸びはなかったが、新たに DPC を導入した 358 病院については売上が 37.6%の高い伸びとなった。新規導入の病院ではジェネリック医薬品に高い関心を持っており、それがこのような数値に表れたものと考えている。ジェネリック医薬品の収載(発売)年度別の主なものは、2002 年 7 月収載がファモチジン、2003 年が脂質異常症薬のプラバスタチン、シンバスタチン、2004 年がイトラコナゾール、2005 年がリマプロストや糖尿病薬のボグリボース、2006 年がクラリスロマイシンやテルビナフィン、今年が高血圧症薬のアムロジピンである。収載年度別の売上推移を見ると、直近 3 年間の収載品の売上が大きく伸びた。2005 年収載品の売上が前年同期比で 5 億 10 百万円増加し、2006 年収載品は 7 億 66 百万円の増加、2007 年収載品が 8 億 21 百万円の増加となった。これら 3 年間の新製品については、当社は、適正価格での販売を基本として取り組んできた結果、薬価改正の影響もさほど受けずに、売上の増加につながった。今年の収載品については、5 億 19 百万円の売上のうち約 3 億 50 百万円をアムロジピンが占めた。今回、このアムロジピンに、30 社から約 70 品目が参入し、市場競争は非常に激化している。価格も大きなばらつきがある中で、当社は業界一、適正価格販売に努めている。そのため、アムロジピン自体の計画に対する実績はそれほど大きなものではなく、むしろ現時点ではイコサペント酸が、製品供給が追い付かないくらいの好調な売れ行きを示している。今年の収載品の通期売上予想 22 億円に対し、上半期実績は 5 億 19 百万円と大きなギャップがあるが、これは 3 カ月間の販売実績であり、下半期はフル寄与と伸びを見込んでおり、また 11 月に収載となる抗生物質セフジニル等の売上を見込んでいるためである。セフジニルについては、小型で飲みやすい錠剤にしており、製品供給が一部追い付かないくらいの高い評判を得ている。このように今期は、アムロジピンにも取り組んでいくが、それを補う品目においてもし

っかりと売上を上げる計画である。損益計算書については、増収効果によって売上総利益が 15 億円増加したが、棚卸資産廃棄損・評価損で 5 億円減少し、結果的に売上総利益は前年同期比 9 億 39 百万円の増加となった。なお前期は、営業外費用に棚卸資産廃棄損を計上していたが、会計基準変更により今期はこれを売上原価に計上した。販売管理費は、人件費と広告宣伝費がそれぞれ前年同期比で 2 億円増加した。特に広告宣伝費は、4 月に処方せんの様式が変更になったので、それに合わせてテレビ広告を集中実施した。また試験研究費も 1 億円増加した。合計で販売管理費は 7 億円増となった。営業外損益は、前述のとおり棚卸資産の評価を売上原価に移したために 2 億 48 百万円の増加となった。キャッシュフロー計算書では、税金等調整前純利益が 16 億 53 百万円、減価償却費が 13 億 25 百万円あり、運転資金で 8 億 95 百万円、その他で 10 億 61 百万円が必要となったが、それでも営業活動キャッシュフローは 10 億 22 百万円のプラスであった。投資活動キャッシュフローは、三田工場 3 期工事の支払いなどで設備投資が 16 億 22 百万円掛かり、合計 17 億 76 百万円のマイナスとなった。財務活動キャッシュフローは、配当金の支払いなどを含めて 4 億 65 百万円のマイナスとなった。これらにより、資金増減は 12 億 19 百万円のマイナスになった。

◆2009 年 3 月期通期見通し

2009 年 3 月期は、通期で増収増益を達成する見込みである。8 月 8 日発表の当初予想は据え置く。市場競争が激化しているが、何とかこれらの数字に到達したいと考えている。

◆下半期の重点方針

下半期の重点方針の第 1 は「営業力の強化」である。特に、適正価格での販売を徹底することが重要だと考えている。他社を見ると、薬価改正で 50%も薬価が下がり、売上を失ってしまったという例もある。このような値引き販売による弊害はジェネリック医薬品業界の一般的風潮であった。しかし当社は、これを繰り返していたら会社の将来はなくなると考え、ジェネリック医薬品であっても適正価格販売を維持するよう努力した。このようなことから、今期は、特にアムロジピンをはじめとする新製品については適正価格販売を徹底している。恐らく、アムロジピンの後発品では、当社の製品が最も値引きの少ない適正価格になっていると考えており、卸からも「よく頑張っている」という言葉を頂いている。当社は、このアムロジピンや重点品目、注力品目に位置付けられるすべての製品を 10 年後も販売し続けたいと考えている。したがって営業方法も、そのような当社の意思をしっかりと医療機関の先生方にまで伝えた上で販売していくというスタイルに切り替えている。また、営業力だけでは、なかなか適正価格販売は難しく、製剤そのものにさまざまな付加価値が必要となる。その付加価値のために、当社は、新薬がフェーズ 1 を実施するような大学施設で、アムロジピンの同等性試験を実施した。先生方からは「ここで同等性試験をやったのなら信頼できる」とお言葉を頂き、製剤の外観、分割しやすいカラテ錠化などでも高い評価を得た。このような製剤の付加価値に加えて、問い合わせがあったときに、相手を待たせずに迅速に回答するという情報の支援体制も適正価格販売には必要であると考えており、このような体制をさらに強化していく。第 2 の重点方針は、研究開発投資の選択と集中である。当社は、ジェネリック医薬品の大手メーカーの中でも、研究開発費が最も多い企業であるが、これを選択と集中によって「量」から「質」へ切り替えていく。すなわち、付加価値の向上や適正価格販売が可能となるような製剤に開発費を振り向けていく。この方針の下で、現在さまざまな取り組みを進めている。第 3 の重点方針は、原価低減への取り組み強化である。上期は棚卸資産の廃棄損を出した。これは、住所変更や名称変更などでやむを得ず廃棄損になった部分もあるが、新製品等の販売数量見込み違いも多少はあった。これらの管理を強化することにより、廃棄を極力減らすように取り組んでいきたい。当然のことながら、資材も含めた原価低減は全社を挙げて推進していく予定である。社長自ら全工場を回り、工場の従業員全員を集めて原価低減の取り組みについて発表している。これに基づいて、当社のコスト体質をさらに改善していきたいと考えている。

◆質 疑 応 答◆

上期の原価率が当初予想より悪化しているが、この要因は何か。

原価率が前年同期比で 2.8 ポイント悪化しているのは、主に二つ要因がある。一つは、今年約 12%の薬価引き下げがあり、それに伴う原材料費の低減努力がまだ効いてこないためである。原材料費の低減については折衝中であるが、相当に厳しい状況である。 もう一つは在庫評価に低価法を適用したためである。これによって第 1 四半期には約 2 億円の影響が出ており、当社としては、これで影響が出尽くしたと考えていた。しかし 9 月の段階で評価額を見直したところ、さらに 1～2 億円下がり、0.5 ポイントの悪化につながった。

2003 年収載品の上期進捗率が悪く、通期予想を達成するのは厳しいように思われるが、この理由は何か。

この年の収載品は薬価引き下げの影響が大きいのと、大口取引先がプラバスタチンを他の先発品に切り替えたことによる。

(平成 20 年 11 月 12 日・東京)